

FALLSTUDIE

# 70% der Neukunden dank suchmaschinenoptimierter Website

Da Firmen immer mehr über 50-jährige Mitarbeiter abbauen, ist das altersgerechte Outplacement zu einem wichtigen Bestandteil einer wertschätzenden Personalpolitik geworden. Dank einer neuen, suchmaschinenoptimierten Website konnte der Branchen-Pionier OUTPLACEMENT50PLUS die Besuche über organische Suchresultate um 810% steigern. Heute gewinnt er 70% der Neukunden übers Internet und konnte so schon namhafte Unternehmen wie die Deutsche Börse als Kunden gewinnen.



Für die wichtigsten Begriffe, die Kunden bringen, wird die Website heute in Deutschland wie in der Schweiz in den Top-Positionen gefunden.

■ Aktuelle Studien zeigen, dass heute je nach Branche über 90% aller Kaufentscheide im Internet gefällt oder davon beeinflusst werden. Dieses veränderte Kauf- und Suchverhalten bekam auch Peter Meierhofer zu spüren. Als Pionier der altersgerechten Outplacement-Beratung bietet er mit OUTPLACEMENT50PLUS in der Schweiz, in Deutschland, Österreich, Luxemburg und Spanien führenden Unternehmen und Betroffenen im mittleren Lebensalter die Möglichkeit, aus Trennungssituationen bestmöglich auszuweichen.

### Punktgenau positionieren

Gemäss Meierhofer ist es gerade bei Angeboten, über die man sich im Internet informiert, ein «Must», dass sie punktgenau positioniert und bei Google in Top-Positionen gefunden werden. Auf der Suche nach einem professionellen Partner für einen neuen, suchmaschinenoptimierten Internetauftritt wandte sich Meierhofer an die Worldsites Schweiz mit Partnerbüros in weltweit 87 Ländern, die er aus früheren, erfolgreichen Projekten kannte und schätzte. «Ich wohne in Spanien und somit weit weg von vielen meiner potenziellen Kunden», so Meierhofer. «Darum bin ich auf eine professionelle, international tätige SEO-Agentur wie Worldsites angewiesen.»

Die Ansprüche an die neue Website waren hoch: «Ich wünschte einen modernen, benutzerfreundlichen Auftritt, mit dem ich die bisherigen Positionen für Google Deutschland halten und verbessern kann», so Meierhofer. Um diese Ziele zu erreichen, analysierten die Worldsites-Spezialisten zuerst die Zielgruppe, deren Sprache und Suchverhalten. «Aus dieser Analyse heraus entstand das auf die Kundenbedürfnisse ausgerichtete Design der neuen Website mit einer passenden Bildwelt», erklärt Worldsites-Geschäftsführer Beat Z'graggen.

### Kundensprache und Suchverhalten

Die Ansprüche an die neue Website waren hoch: «Ich wünschte einen modernen, benutzerfreundlichen Auftritt, mit dem ich die bisherigen Positionen für Google Deutschland halten und verbessern kann», so Meierhofer. Um diese Ziele zu erreichen, analysierten die Worldsites-Spezialisten zuerst die Zielgruppe, deren Sprache und Suchverhalten. «Aus dieser Analyse heraus entstand das auf die Kundenbedürfnisse ausgerichtete Design der neuen Website mit einer passenden Bildwelt», erklärt Worldsites-Geschäftsführer Beat Z'graggen.

### Umsatzstärkste Suchbegriffe

Um herauszufinden, wonach potenzielle Kunden und Unternehmen im Internet suchen und welches die umsatzstärksten Suchbegriffe sind, schaltete Worldsites für eine Vielzahl möglicher Suchbegriffe Werbeanzeigen im Internet. «Anhand des Besucherverhaltens der Interessenten über diese Anzeigen optimierten wir die Seite so, dass sie für die wichtigsten Suchbegriffe bei Google & Co. in den Top-Positionen der organischen Suchresultate gefunden wird», erläutert Z'graggen das seit 16 Jahren bewährte Vorgehen.

### Von Position 64 auf 3

Die Resultate sind beeindruckend: Für den wichtigsten Suchbegriff verbesserte sich OUTPLACEMENT50PLUS bei Google DE von Position 64 auf 3. Und die Besuche über organische Suchresultate verbesserten sich um 810%. Die Optimierungen für Deutschland zeigen auch in der Schweiz Wirkung: «Die Seite wird heute für die wichtigsten Suchbegriffe in den Top-Positionen gefunden und die Besucher über organische Suchresultate haben sich um 658% verbessert», weiss Meierhofer.

### Namhafte Kunden gewonnen

Peter Meierhofer ist begeistert von den Folgen dieser Top-Positionen: «Heute erhalten wir 70% aller Neukunden übers Internet und wir konnten auch schon namhafte Unterneh-



men wie die Deutsche Börse als Kunden gewinnen.» Die Massnahmen haben sich somit in jeder Hinsicht gerechnet: «Unsere potenziellen Kunden und Klienten sind begeistert und unsere selbstständigen Partner haben mit der Website ein hervorragendes Instrument für die Vermarktung unserer Produkte und Dienstleistungen.»

### Erfahrung und Expertise

Auch für sich selber profitierte Meierhofer sehr viel von der Erfahrung und Expertise der Worldsites-Spezialisten: «Ich lerne laufend dazu und kann selber das Benutzerverhalten analysieren und entsprechende Massnahmen annehmen.» ■

### Weitere Informationen



worldsites

Worldsites GmbH  
T +41 (0)41 799 80 00  
info@worldsites-schweiz.ch  
www.worldsites-schweiz.ch



OUTPLACEMENT50PLUS GmbH  
T +41 (0)71 950 28 70  
pmeierhofer@outplacement50plus.com  
www.Outplacement50plus.com